



## Frau und Beruf

▷ Kommunikation

*Esther Schweizer*

# Stimmtraining für Frauen

Ein Praxisleitfaden



Verlag Dashöfer

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	1
<b>1. Stimme ist mehr als gesprochene Sprache</b> .....	5
1.1 Die Stimme ist eine persönliche Visitenkarte .....	5
1.2 Der Ton macht die Musik. ....	6
1.3 Ohne Kehlkopf keine Stimme. ....	8
1.4 Die Atmung .....	12
1.4.1 Was bedeutet Atem und wie entsteht dieser? .....	13
1.4.2 Welche Organe sind für die menschliche Atmung notwendig? .....	14
1.4.3 Atemmuster erkennen .....	17
1.4.4 Die natürliche Atemergänzung. ....	19
1.4.5 Der Atem drückt und zwickelt Sie. ....	20
1.4.6 Atembewusstsein. ....	22
<b>2. Stimmfit in Studium, Beruf und Alltag</b> .....	25
2.1 Frei nach Sokrates „Sprich, damit ich Dich sehe“ .....	25
2.2 Die 8 praktischen 10-Sekunden-Übungen .....	25
2.2.1 Bewegungsübung .....	27
2.2.2 Stumme Zwerchfellgymnastik .....	27
2.2.3 Atemwahrnehmung und Atemübung .....	28
2.2.4 Einstimmen .....	29
2.2.5 Kiefer bewusst bewegen. ....	29
2.2.6 Lippenflattern .....	30
2.2.7 Plappern, blödeln. ....	30
2.2.8 Lachen. ....	31
<b>3. Stimme und Sprechen</b> .....	33
3.1 Der Anrufbeantworter-Effekt .....	33
3.2 Indifferenzlage – Wohlfühlstimme .....	34
3.3 Artikulation .....	37
3.4 Sprechweise .....	39
3.5 Betonungen im Satz und Wortwahl durch die Stimme .....	40
3.6 Sprechweise – Stimme und Stimmung .....	41

3.7	Vorsicht, Feind hört mit .....	42
3.8	Sprechweise, Stimme und Haltung .....	45
3.9	Sprechweise, Stimme, Haltung und Pausen .....	47
3.10	In welcher Sprache sprechen Sie? .....	53
<b>4.</b>	<b>Persönliche Stimm- und Sprechmuster erkennen</b> .....	<b>58</b>
4.1	Sprich, damit ich Dich sehe .....	58
4.2	Die eigenen Stimm- und Sprechmuster prüfen .....	61
<b>5</b>	<b>Sprich, damit ich Dich in Deiner Stimme entdecke</b> .....	<b>64</b>
5.1	Übungsbeispiele für die Selbsterkundung der persönlichen Stimm- und Sprechmuster .....	64
5.2	Körperhaltung und Stimme .....	67
5.3	Ergänzende Übungsbeispiele .....	70
<b>6.</b>	<b>Die Sprache des Körpers</b> .....	<b>73</b>
6.1	Körper, Mimik, Gestik .....	73
6.2	Entdecken Sie Ihre eigene Körpersprache .....	74
6.3	Flurfunk oder Mitarbeitergespräch? .....	76
6.4	Gute Miene zum bösen Spiel .....	78
6.5	Ihre persönliche Körpersprache .....	81
<b>7.</b>	<b>Ich freue mich, hier zu sein</b> .....	<b>85</b>
7.1	Danke! .....	85
7.2	Nachklang .....	86
<b>8.</b>	<b>Anhang: Tipps und Literaturhinweise</b> .....	<b>88</b>
8.1	Literaturhinweise .....	88
8.2	Ihre persönliche „Stimm(e)- Checkliste“ .....	91
8.3	Einsprechtipp für Sie und Ihre „Stimme“ .....	94

# 1. Stimme ist mehr als gesprochene Sprache

## 1.1 Die Stimme ist eine persönliche Visitenkarte

Die Stimme übermittelt uns und anderen eine Stimmung. Wir fühlen uns je nach Klang, Tonfall, Sprechtempo und Lautstärke unterschiedlich angesprochen und reagieren auf die in der Stimme enthaltenen Untertöne. Sicher haben Sie es schon erlebt, dass ein Sprecher oder Redner zu laut oder zu leise, zu schnell oder undeutlich gesprochen hat.

Die Folge: Der **Hörer schaltet innerlich ab** oder drosselt seine Aufmerksamkeit und **wertet möglicherweise die Person als inkompetent und unsicher ab**.

Es stellt sich die Frage, was Sie tun können, damit die ‚magische Anziehungskraft‘ gut gesprochener Sätze, ja ganzer Vorträge und Präsentationen entsteht? Wie lassen sich Emotionen, Sachverhalte durch das gesprochene Wort – alleine durch den Vorgang des Sprechens vermitteln?

Eine Untersuchung des amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian,<sup>1</sup> gibt zu der Fragestellung nach der stimmlichen Visitenkarte, einen interessanten Aufschluss: Albert Mehrabian untersuchte, wodurch bei einem ersten Kontakt Sympathie entsteht.

Kriterien waren für ihn und sein Team die Mimik, der Tonfall und das gesprochene Wort. Alle diesen genannten Kriterien ergeben zusammen 100 %.

Wie sehen Ihre Prozentzahlen in der Dreier-Verteilung aus?

Oder andersherum gefragt: Worauf achten Sie bei einer ersten Begegnung, mit einem Ihnen bisher unbekanntem Menschen? Beispielsweise bei einer persönli-

---

1 Albert Mehrabian (\*1939), amerikanischer Psychologe und Professor emeritus an der University of California in Los Angeles, mehr Infos zu Person und Wirken Webseite <http://www.kaaj.com/psych/>; Quelle: Wikipedia.

chen Vorstellung? Gibt es etwas, auf das Sie besonderes reagieren oder das Sie stark wahrnehmen (wollen)?

- Ist es die Sprechweise?
- Die Stimme?
- Oder das Aussehen und die Körpersprache?

Mehrabian und sein Team fanden heraus, dass nicht der Inhalt einer Rede, sondern dass **unsere Stimme** und unsere **Körpersprache** sowie das Aussehen für den Erfolg eines ersten Kontaktes ausschlaggebend sind. Seine Formel: **Inhalt 7 %**, **Tonfall 38 %**, **Körpersprache und Aussehen 55 %**.<sup>1</sup>

**Tipp:** Kennen Sie den Ausspruch „Blender leben nicht lange!“? Nicht umsonst wird diese ‚Zauberformel 7-38-55‘ kritisch betrachtet. Denn wer meint, ein Statement oder einen Vortrag ohne wirklichen Inhalt präsentieren zu können, verliert auf Dauer seine Glaubwürdigkeit. Frauen wissen aus Erfahrung nur zu gut, dass sie im Beruf meist mehr als 100% geben müssen, um ernstgenommen zu werden.

Daher weise ich meine Seminarteilnehmer darauf hin: „Geben sie immer Ihr Bestes. Ihre Zauberformel lautet: Fünfzig, fünfzig, fünfzig. Das macht Hundertundfünfzig!“.

## 1.2 Der Ton macht die Musik

Sie kennen bestimmt Situationen, in denen wir mehr oder weniger bei der Sache sind; unsere Gedanken abschweifen. Plötzlich werden Sie aus Ihren Tagträumen gerüttelt, weil urplötzlich – ein anderer Ton – eine andere Stimmung im Raum – sprichwörtlich körperlich spürbar wird.

---

1 In mehreren wissenschaftlichen Studien forschte Albert Mehrabian über die Bedeutung nonverbaler Elemente in der menschlichen Kommunikation. Erst 1971 bestimmte er das relative Wirkungsverhältnis der drei Komponenten (7%, 38%, 55%). Das heißt nicht, dass immer aus dieser Regelung eine allgemeingültige Aussage für die zwischenmenschliche Kommunikation gezogen werden sollte. Mehr zu seinen Forschungen finden Sie auf der englischen Webseite [www.kaaj.com/psych/](http://www.kaaj.com/psych/).

Klang, Tonfall und vielleicht das Sprechtempo haben sich – wie magisch – verändert. Sie haben sich vielleicht innerlich aufgerichtet, Ihre Körperhaltung und Ihre ganze Aufmerksamkeit haben sich verändert und auf das Geschehen – auf das gesprochene Wort – gerichtet.

Denn wenn wir den Einsatz von Sprache und Stimme einmal ganz sachlich betrachten, erhalten wir über das gesprochene Wort eine ganze Reihe von wertvollen Informationen.

Neben einer vielleicht ‚reinen‘ Sachinformation, nehmen wir noch eine Reihe anderer „Schwingungsfaktoren“ wahr. Somit entsteht unbewusst oder bewusst ein Bild unseres Gegenübers. **Diesen Eindruck speichern wir ab: „Mag ich oder mag ich nicht.“**

Dadurch kann es passieren, dass wir unserem neuem Gegenüber nicht gerecht werden und diesen Menschen vorschnell in eine Schublade stecken.

**Eine Frage an Sie:** Wann und wie oft nutzen Sie das Telefon, um mal eben etwas zu besprechen, nachzufragen oder anzuordnen? Oder angenommen, Sie lassen den heutigen Tag Revue passieren: Hören Sie mal in ein von Ihnen geführtes Gespräch mit hinein.

- Wissen Sie, wie Ihre Stimme dabei klingt?
- Wie setzen Sie Ihre Stimme in einem Gespräch ein?
- Tun Sie das bewusst?
- Sie leiten eine Verhandlung, hören Sie sich dabei zu?
- Verändern Sie Ihre Stimmlage, Tonhöhen und setzen Sie Sprachpausen ein?

An alle diese Fragen haben Sie bisher noch nicht gedacht? Dann ist es an der Zeit, dass Sie Ihre Stimme als Ihre ganz eigene persönliche Visitenkarte erklingen lassen. Denn: **Der Ton macht die Musik!** Dieser Ausspruch macht oft mehr Sinn, als einem lieb ist. Meist in gefühlsbetonten Situationen nutzen wir diesen Ausspruch in seiner Umkehrung: „Nicht in diesem Ton!“. Wer auch immer diesen Satz fallen lässt, möchte meist deutlich zum Ausdruck bringen, hier wird gerade eine Grenze inakzeptabel überschritten.

Die menschliche Stimme kann auch sehr schöne und erfreuliche Grenzen überschreiten. Denn neben wütenden, zornigen und ärgerlichen Lauten kann die Stimme fröhlich klingen, liebevoll säuseln, zärtlich hauchen, schmeicheln, flöten und vieles mehr.

Sind Sie jetzt neugierig geworden, wie ‚Stimme‘ entsteht, um dieses stimmliche Feuerwerk zu entfachen? Wie viele Stimmbänder Sie haben und was in diesem Zusammenhang Schwingungen, Schallwellen und Luftstrom bedeuten? Dann geben Ihnen die nächsten Kapitel die Antworten.

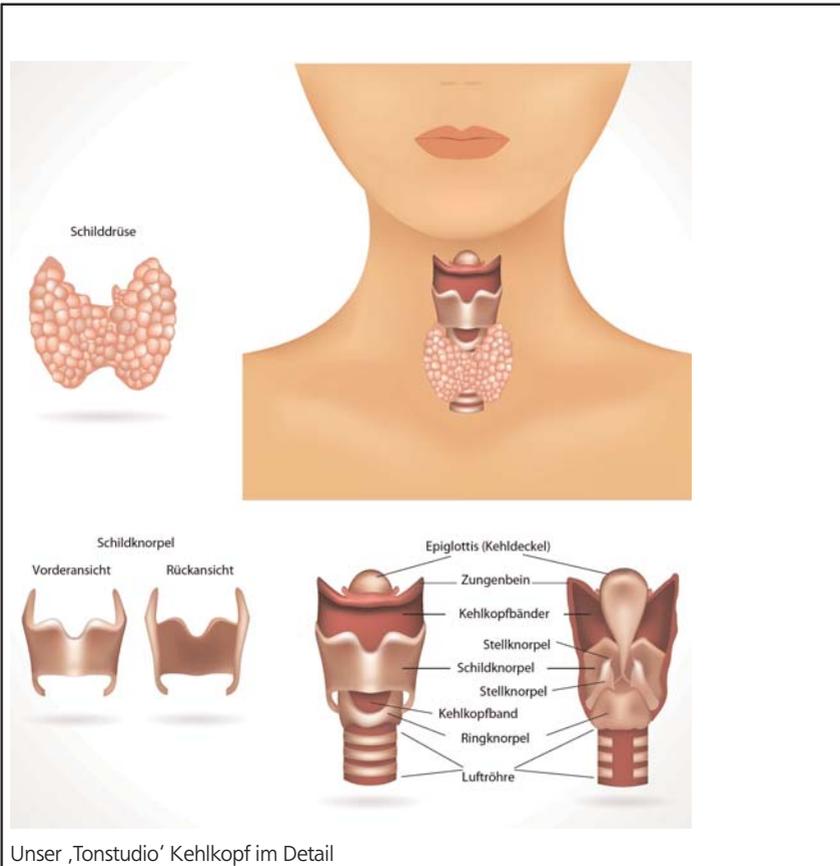
### **1.3 Ohne Kehlkopf keine Stimme**

Die menschliche Stimme kann nie losgelöst von unserem Körper und unserem gesamten Tun betrachtet werden. Das wird uns meist empfindlich bewusst, wenn die Stimme nicht mehr in dem Maße zur Verfügung steht, wie wir es gerne hätten.

Heiserkeit, Halsschmerzen oder sogar ein Stimmverlust u. a. machen das erst schmerzhaft bewusst. Körperliche Überanstrengung, emotionale Belastung, Stress oder eine Erkrankung können das möglicherweise verursachen.<sup>1</sup>

---

1 Bitte besprechen Sie diese Symptome mit einem Facharzt. Besonders bei länger andauernder Heiserkeit. Rat und Unterstützung gibt u. a. ein Hals-Nasen-Ohren-Arzt mit dem Fachbereich Phoniatrie und Pädaudiologie.



Auf all das reagiert der Hals – genauer der Kehlkopf – schneller, als uns lieb ist. Denn dieses kleine Meisterwerk besteht aus Schleimhaut, Knorpeln, Stellmuskulatur und den zwei sogenannten Stimmlippen<sup>1</sup> und arbeitet wie ein hochsensibles Tonstudio.

<sup>1</sup> In der Umgangssprache wird gerne von den „Stimmbändern“ gesprochen. „Jemand hat eine Stimmbandentzündung“.